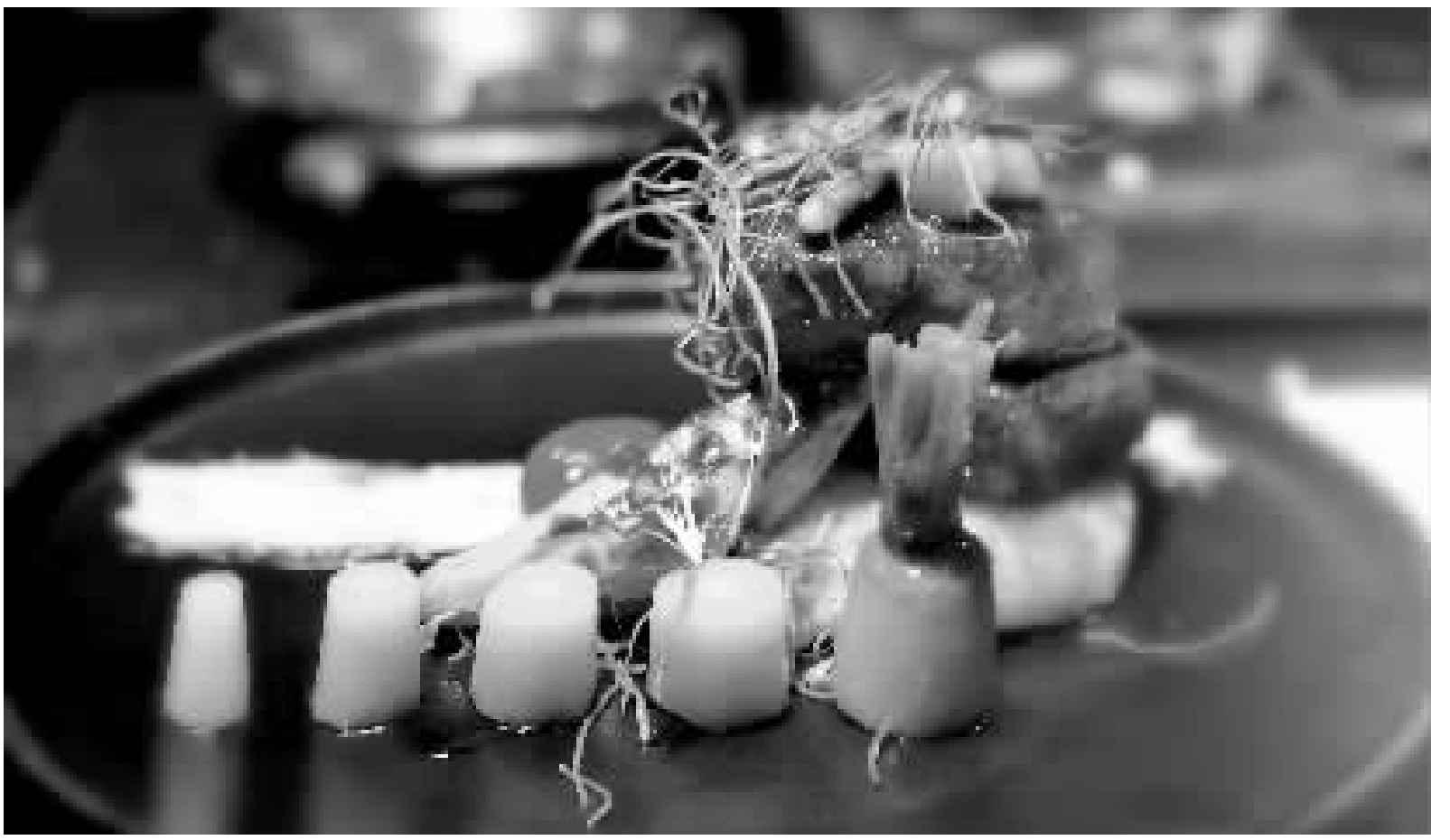
不想策划的餐饮人不是好定制者

记者　劳育聪

牛扒开始发生“暴动”了。它不再只愿呆在高雅钢琴曲环绕的西餐店中或者是正儿八经的商务咖啡馆里，而是涌入接二连三的家宴餐桌上，无比乖巧地摊平在精致的骨瓷餐盘里。这大抵是以往食客们所不能想象的事情。“指示”这场“暴动”的幕后者不是别人，正是蓝带味牛扒家宴的创始人魏廷珍。在多少人振臂高呼“定制不死”的年代，他时髦地为牛扒这一细分领域的西餐食材注入“定制”的兴奋剂，玩出了全新的姿态。



低温慢煮三A牛柳。

没有人尝试过的定制冒险，稳稳地赢来一分

魏廷珍总说，将西餐领域列为自己的定制试验田，是幸运的。

17岁就开始入了餐饮这一行的他，很早就开始积累制作西餐的经验，其中，美式牛扒和法式料理是他的拿手好菜。与此同时，魏廷珍一直在琢磨一种“可复制、毛利不高但纯利不赖”的餐饮模式。“相对中餐来说，西餐的制作方式相对简单一些，完成之后也比较好善后，是绝佳的‘定制’切入口”他说，“加上我最爱的牛扒元素，于是深思熟虑之后就有了‘蓝带味牛扒家宴’这一品牌。”

2015年12月，这家神奇的定制店横空出世，在当时很是稀奇，但却没太被看好。选择进口原味牛肉这一极度细分的领域展开定制服务，在很多人眼中，是个逼仄又危险的布局。但事实证明，这是一个能把对手气疯的擦边球——虽然看似惊险，却扎扎实实拿到了一分。

为了吸引客人，一开始魏廷珍在店中提供最原始的“牛扒家宴定制服务”——消费者可以根据自身的需求在店中购买想要的进口牛扒，价格在每200克20元、50元，甚至600元、800元不等，满足了第一层的个性需求；下一步，客人会根据意愿决定是否带回家去制作，不懂厨艺的顾客也丝毫不必担心，店内会有专业的厨师进行加工。此外，购买牛肉达到300元，就可以要求厨师上门进行定制烹饪服务。就这样，优质牛扒迅速占领了宁波人的家宴餐桌。

这种前所未有的定制雏形，引爆了整个宁波的牛扒市场。截至2017年3月，蓝带味牛扒家宴品牌全力爆发，共计签约全托式的加盟与直营店达100多家，平均下来一个店能每两天接到一单定制牛扒家宴的业务。

除此以外，他们也承办各种风格、场景的定制型牛扒家宴。“只需要告诉我们，你所想要的风格，以及人均消费的要求，我们就可以配备好食物与氛围俱佳的定制家宴。”魏廷珍表示，在各种派对、聚会逐渐成为许多消费者的生活方式时，这种看似冒险的定制餐饮方式，成为了极度讨喜且流行的方式，并且迅速在食客间流行开来。

一次派对现场。